

# Koblenz will bei Partnerschaften mit Städten sparen

Stadtrat Ausgaben für Austauschprojekte sollen unangetastet bleiben

Von unserem Mitarbeiter Victor Franke

■ **Koblenz.** Die finanziellen Probleme der Stadt könnten sich in Zukunft auch auf die Städtepartnerschaften auswirken. Der Haupt- und Finanzausschuss hat den Stadtrat gebeten, Einsparpotenziale ausfindig zu machen. In einigen Bereichen werden die Ausgaben allerdings noch steigen, geht aus der Ratsvorlage hervor.

Zu besonderen Anlässen wie Jubiläen finden regelmäßig Besuche von Vertretern der Partnerstädte statt. Zu diesen offiziellen Empfängen reist üblicherweise der Koblenzer Oberbürgermeister, begleitet von einem Mitarbeiter und den Vertretern der Ratsfraktionen. Aufgrund der Sitzverteilung im Stadtrat besteht diese Delegation zukünftig aber aus neun statt wie bisher aus acht Ratsmitgliedern. Damit entstehen je nach Reiseziel zusätzliche Kosten zwischen 3520 und 21 395 Euro.

Insgesamt plant die Stadt, zwischen 30 000 und 40 000 Euro in diesem Jahr für die Städtepartnerschaften auszugeben. Dabei verursachen die gegenseitigen Besuche die höchsten Kosten. Es gibt aber bereits verschiedene Varianten, um diese zu senken. So über-

legt die Stadt etwa, in Zukunft nur noch den Oberbürgermeister mit einem Vertreter der Verwaltung zu solchen Anlässen zu schicken. Außerdem gibt es Pläne, die Anzahl der Einladungen auf vier Gäste zu begrenzen. Wie viele Gäste genau aus den Partnerstädten nach Koblenz kommen sollen, will der Ältestenrat der Stadt in Zukunft vor jeder Veranstaltung einzeln prüfen.

Die deutlichsten Einsparungen müssen die Freundschaftskreise hinnehmen, wenn der Stadtrat heute (15 Uhr, Historischer Ratssaal) den Empfehlungen folgt. Die Zuschüsse werden von 740 auf 250 Euro reduziert – Einsparpotenzial: bis zu 2940 Euro im Jahr. Die Freundschaftskreise können aber zusätzliche Zuschüsse von jährlich bis zu 500 Euro beantragen.

Die finanzielle Unterstützung für sogenannte Kontakte an der Basis – darunter fallen etwa die Austauschprojekte von Schülern und Studenten – bleiben hingegen unangetastet. Die Stadt hält diese Projekte für besonders wichtig. Durch das Zusammentreffen verschiedener Kulturen werde der Grundstein für ein friedliches Zusammenleben gelegt.

Genau darin liegt der besondere Zweck der Städtepartnerschaften. Diese dienen in erster Linie der



Neben Haringey und Austin hat Koblenz noch fünf weitere aktive Partnerstädte überall auf der Welt, wie die Stele auf dem Zentralplatz zeigt. Foto: V. Franke

friedlichen Verständigung. Neben den Freundeskreisen und dem Austausch von Schülern und Studenten gibt es gegenseitige Konzerte, gemeinsame Kulturprojekte sowie Wirtschaftskontakte.

Koblenz hat insgesamt acht Städtepartnerschaften, davon sieben aktive. Alle Partner ähneln Koblenz in bestimmten Merkmalen wie Größe oder Wirtschaftsstruktur. Daher nutzt man das Projekt auch zum Erfahrungsaustausch über Themen wie zum Beispiel soziale Probleme und Stadtentwicklungen.

## Welche Partnerstädte und Projekte gibt es?

- **Nevers:** Die Partnerschaft zu der französischen Stadt besteht bereits seit 1963. Mit Nevers finden regelmäßig Austauschprojekte von Schülern und Azubis statt.
- **Haringey:** Der Stadtteil von London ist seit 1969 Partnerstadt von Koblenz. Regelmäßig beteiligen sich Abgeordnete aus Haringey am Koblenzer Rosenmontagszug.
- **Norwich:** Mit dem zweiten englischen Partner verwirklicht Koblenz gemeinsame internationale Pro-

jekte wie das von der EU geförderte „City on feet“.

- **Novara:** Neben der kulturellen Zusammenarbeit pflegen auch Bürger und Vereine Kontakte mit dem italienischen Novara. Die Partnerschaft besteht seit 1991.
- **Austin:** Mit 690 000 Einwohnern ist die texanische Hauptstadt die größte Partnerstadt von Koblenz. Die Wirtschaftskontakte nutzt etwa die Kevag, die im regen Kontakt zu Austin-Energy steht.

- **Petah Tikva:** Vergleichsweise jung ist die Partnerschaft zu Petah Tikva. Die israelische Stadt lädt regelmäßig Jugendliche aus Koblenz zu einem internationalen Jugendtreffen ein.
- **Varaždin:** Mit dem kroatischen Varaždin besteht die jüngste Städtepartnerschaft. Seit 2010 finden ein Kulturaustausch sowie internationale Projekte statt.
- **Maastricht:** Die 1981 geschlossene Partnerschaft ruht derzeit. *vfa*

**GENAU MEIN SOFA!**

**Polster Aktuell Süd GmbH & Co. KG**  
An der Römervilla 7 • 56070 Koblenz  
Telefon: 0261/988233-0  
Mo-Fr: 10:00-20:00 Uhr  
Sa: 10:00-20:00 Uhr  
Besuchen Sie uns im Internet unter:  
[www.polsteraktuell.de](http://www.polsteraktuell.de)

DEUTSCHLANDS GROSSE POLSTER-SPEZIALISTEN

# POLSTERAKTUELL

**Jetzt exklusiv bei Polster Aktuell - Messeverkauf!**

## EINMALIGE MESSE-GRATIS-AKTION!

**JETZT - und nur für kurze Zeit!**

DONNERSTAG	FREITAG	SAMSTAG
<b>02.</b> Mai 10 <sup>00</sup> -20 <sup>00</sup> Uhr	<b>03.</b> Mai 10 <sup>00</sup> -20 <sup>00</sup> Uhr	<b>04.</b> Mai 10 <sup>00</sup> -20 <sup>00</sup> Uhr

...MIT KOSTENLOSER RÜCKNAHME IHRER ALTEN POLSTERMÖBEL!

Liebe Kunden,

in Kooperation mit unseren Lieferanten können wir Ihnen zu unserer Polster-Fachmesse eine absolut einmalige **Rabatt-Aktion** ermöglichen!

Sie erhalten während der Messetage **25% Rabatt auf alle Polstermöbel\*** und **ZUSÄTZLICH** erhält jeder Kunde bei seinem Polstermöbeleinkauf ab 1998,-\* Euro **einen Mielestaubsauger im Wert von 159,- Euro GRATIS!**

Außerdem übernehmen wir **kostenlos** die Abholung Ihrer alten Polstermöbel, welche anschließend einer sozialen Einrichtung zur Verfügung gestellt werden.



Ihre alten Möbel zu Gunsten einer sozialen Einrichtung.

Auf **ALLE** Polstermöbel **25%\*** *Messe-Vorteil!*  
**Hersteller-Direkt-Rabatt**



**Staubsauger S771 Tango UVP 159,- Miele**

**GRATIS!**

**Lieferung Ihrer neuen Möbel**  
**Abholung Ihrer Altmöbel zu Gunsten einer sozialen Einrichtung...\***  
**GRATIS!**

Wir freuen uns auf Sie!

*Stephan Müller*  
Stephan Müller  
*Gregor Zwingmann*  
Gregor Zwingmann



# Kaltes Buffet

Am 02.-04.05.2013 jeweils von 16.00 bis 20.00 Uhr!

**Inklusive alkoholfreier Getränke**



# GRATIS!

Symbolfotos. Verzehr im Haus. Alles solange der Vorrat reicht.

# Fleißig und ehrlich: So verkauft man richtig

**RZ-Expertenvortrag „Hardseller“** Martin Limbeck rät zu Hartnäckigkeit und Überzeugungskraft

Von unserem Mitarbeiter Winfried Scholz

■ **Koblenz.** Was ist der Unterschied zwischen einem Pitbull und einem guten Verkäufer? Der Pitbull lässt irgendwann wieder los. Scherzhaft beschreibt Verkaufsexperte und Bestsellerautor Martin Limbeck ein wichtiges Erfolgsrezept für Verkäufer. Der mit zahlreichen Preisen im In- und Ausland ausgezeichnete Redner und Trainer eröffnete mit dem Thema „Nicht gekauft hat er schon“ im ausverkauften Odeon-Apollo-Kinocenter die dritte Runde der Expertenvorträge, die unsere Zeitung zusammen mit der Agentur Sprecherhaus veranstaltet.

Limbeck, der sich als Hardseller versteht, präsentiert sich an diesem Abend auch konditionell als harter Hund. Trotz fiebriger Erkältung fesselt er die 260 Zuschauer mit seinem fast zweistündigen Vortrag. Seine These: Ein guter Verkäufer muss Selbstbewusstsein und Selbstwertgefühl vermitteln. Wer unter Umsatzdruck verhandelt, mache sich erpressbar.

Wichtig sei Fleiß und Hartnäckigkeit: „Langfristig überholt der Fleißige das Talent.“ Aus eigener Erfahrung weiß Limbeck: „Bereiten sie sich auf Ihre Gesprächspartner vor. Damit erwecken Sie auch fachliche Kompetenzvermutung.“ Dabei soll man negative Gedanken ausblenden, etwa „das Gespräch wird wohl mit einem negativen Ergebnis enden“. Die Devise müsse heißen: „Die werde ich von meinem Produkt überzeugen.“

Das Wort Nein übersetzt Limbeck mit „Noch ein Impuls nötig“. Es gebe auch keine schlechten Vertriebsgebiete, nur schlechte Verkäufer. Der erfolgreichste Mercedes-Verkäufer sitze in Cottbus, der beste Fertighaus-Verkäufer in Malo, Mecklenburg-Vorpommern: „Da möchten Sie nicht tot überm Baum hängen.“ Ebenfalls gefragt sei Kreativität. Ein Verkäufer, der mit seinem Produkt bei einem gro-

ßen Zulieferer der Autoindustrie zunächst schlechte Karten hatte, erfuhr, dass sein potenzieller Kunde dringend Lagerkapazität benötigt. Darauf mietete er die einzige große Halle am Standort und bekam den Auftrag.

Limbeck warnt aber auch: „Man muss fleißig und ehrlich sein.“ Während einer Ausbildung in den USA hat er selbst mit Schneeschippen Geld verdient, erzählt er. Und auch im übertragenen Sinne gilt für ihn: „Erst schaufeln, dann scheffeln.“ Und: „Wenn du Menschen über den Tisch ziehst, wirst du selber über den Tisch gezogen. Wenn du aber einen Menschen als Mensch gewinnst, wirst du ihn auch für die Sache gewinnen.“



Martin Limbeck hatte Erfolgsrezepte für Verkäufer parat. Foto: Scholz

## Die RZ-Expertenvorträge

Der nächste RZ-Expertenvortrag beschäftigt sich mit dem Thema Menschenkenntnis. Die Mentorin Suzanne Grieger-Langer spricht über „Immunität gegen die Tricks der Trickser - Manipulation und Machtspiele durchschauen.“ Die Veranstaltung ist am Montag, 27. Mai, ab 20.15 Uhr im Odeon-Apollo-Kinocenter. Die Karten kosten an der Abendkasse 59 Euro. Inhaber des RZ-Abo Ausweises zahlen nur 49 Euro. Infos unter Telefon 02561/695 651 70 oder unter [www.sprecherhaus.de](http://www.sprecherhaus.de).